

医美护肤美容院搭建功能平台开发（现成源码二开）

产品名称	医美护肤美容院搭建功能平台开发（现成源码二开）
公司名称	恒探软件网络科技（6年开发公司）
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广州市天河区东英科技园
联系电话	WX：916966649 13729039903

产品详情

分散的中游机构：投后管理是关键

从上述这几个领涨的医美概念股来看，收购医院门诊、自中游的医美服务切入是大家不约而同的选择。

医美护肤美容院美容培训开发功能，医美护肤美容院美容培训开发软件，医美护肤美容院美容培训制度软件开发，医美护肤美容院美容培训系统开发，医美护肤美容院美容培训软件开发系统，医美护肤美容院美容培训销售系统开发，医美护肤美容院美容培训系统开发平台，医美护肤美容院美容培训系统开发制度，医美护肤美容院美容培训软件开发功能。

在许美邦看来，随着越来越多上市公司急于通过此方式入局医美赛道，现在市场上医美医院的价格也越来越贵，“由于买方多了，卖方的价位和预期也会提升”，同时企业能够买到高质量标的的概率、机会也会越来越低。

他向亿欧EqualOcean指出，上市公司整合并购医美机构，通常是看中机构的收入、利润、客户资源和团队。一般会选择买城市前五机构，好有长期稳定的收入和利润，也有一定品牌沉淀，同时也要有通过投

后管理提升的空间，能够带来收入和利润的持续增长。

这波收购医美服务机构的趋势也并非近期才出现，早在5年前，房地产企业苏宁环球和服装公司朗姿股份就曾通过收购医院转型医美。

2016年，苏宁环球与其大股东共同出资设立医美产业基金，注册资本50亿元，持股比例为45%，同年该医美基金收购4家医美医院。2017年，苏宁环球又收购了上海天大医疗美容医院有限公司90%股权，该医院拥有开展“面部骨骼轮廓整形”业务的资质。

但被收购后，上海天大医院一直并未实现盈利。据苏宁环球财务报告，2017-2019年，该医院亏损额逐年升高，从亏损近500万元攀升至亏损超1600万元；2020年前三季度，仍亏损逾600万元。

2017年后，苏宁环球再无任何医美相关的业务扩张。直至今年3月，苏宁环球才再度表示，在原有医美医院基础上，计划开设门诊等分支机构，通过市场下沉进一步提升市场占有率和竞争力；通过内生式和外延式发展途径，在其他地市开设新的医美医院，不断壮大产业规模和产业实力等。

相比苏宁环球的“半途而废”和“一无所获”，朗姿股份坚定地在医美上走了5年，同时经过长达5年的整合发展，如今才逐步迈入收获期。

根据年报，截至2020年末，朗姿股份已经拥有19家医疗美容机构，参股并受托管理1家机构，其中医院4家、门诊及诊所16家。2020年公司医美业务收入8.14亿元，占收入比重提升至28%，净利润8016万元。

许美邦在2018年创业之前曾担任过朗姿股份医疗总经理，可以说是朗姿医美的创始人。在2016-2017年期间，他主导了朗姿旗下医美品牌米兰柏羽、晶肤、高一生、韩国梦想的并购整合。

他告诉亿欧EqualOcean，由于医美服务行业机构分散，没有形成全国性的大型连锁品牌，地方城市市场更加分散，一般一线城市和省会城市都会有几百家医美机构；即使是全国性大型连锁品牌，也是每个城

市独立运营，相当于共享品牌，难以标准化复制。

也就是说，作为医疗服务机构类型之一，医美机构的回报周期较长，同时医美机构的分散与独立，对上市公司并购之后的整合和投后管理提出了极高的要求，包括并购之后品牌中长期的统一规划等，“这其实是很高的壁垒所在”。